

MANAJEMEN  
BISNIS



ITS  
Institut  
Teknologi  
Sepuluh Nopember



***B E R I S I***

*Berita Skripsi Manajemen Bisnis*

**Penanggungjawab Redaksi**

Imam Baihaqi, S.T., M.Sc., P.hD.

**Pimpinan Redaksi**

Berto Mulia Wibawa, S.Pi, MM

**Koordinator Liputan**

Alysia Meidina S.

**Editor**

Alysia Meidina S.

Aryanda Putra T.P.

Bobby A.

M. Fadel Yulian M.

**Reporter**

Ade Ana P.

Aida Safira

Ailin Muvidah

Atika Isti A. P.

Felicia Aileen M.

Ilham Rinaldi

Jeremy Ivanovski

Leo Ardi C.

Maulana Paldia S.

Muthiah Aulia

Ni Luh Dewi W. M. K.

Ni Putu Cista D. S.

Nuraini Murti

Salasatri Rafaa D.

Silvy Khumairotul A.

Willy Aryanto

**Layouter**

Ali Haidhar

Ali Sulthan A.

Dandy Rizky W.

Illona Diva Z.

Royhan Farrasta A.

# Kata Pengantar

Imam Baihaqi ,  
S.T., M.Sc.,  
P.hD.



Puji syukur kehadiran Tuhan YME atas terbitnya edisi perdana bulletin Berisi MB (Berita Skripsi). Bulletin merupakan inisiatif dari Departemen Manajemen Bisnis bertujuan untuk memberikan informasi hal apa saja yang menjadi topik riset mahasiswa Manajemen Bisnis. Selain itu bulletin ini juga sebagai upaya untuk menghadirkan pengalaman mahasiswa dalam mengerjakan penelitian/skripsi kepada civitas academica MB-ITS maupun khalayak umum. Buletin ini juga. Pengalaman adalah guru terbaik. Maka dari itu, saya yakin topik maupun pengalaman-pengalaman dalam mengerjakan penelitian dapat menjadi inspirasi bagi seluruh mahasiswa MB-ITS terutama bagi mereka yang akan mengerjakan skripsi.

Atas nama Departemen, saya memberikan apresiasi yang tinggi kepada para wisudawan periode 117 (11 Maret 2018) yang telah bersedia untuk berbagi pengalaman melalui bulletin ini. Apresiasi juga kepada team MB-Media yang telah berhasil mengawali bulletin ini. Semoga bulletin ini membawa manfaat untuk kita semua. Amin.



@mb\_its



@mb.its



@mb-its

mb.its.ac.id

# Daftar Isi

<b>Dwi Priorita</b>	<b>1</b>
<b>Meriem Octaviana</b>	<b>2</b>
<b>Senja Azari</b>	<b>3</b>
<b>Irvan Cendikia W. A.</b>	<b>4</b>
<b>Lidya Dwi Vega</b>	<b>5</b>
<b>Nabila Nabitasari</b>	<b>6</b>
<b>Wahyu Nugraheni</b>	<b>7</b>
<b>Ibnu Fadhil M.</b>	<b>8</b>
<b>Arvyang Suryadwi Pradhana</b>	<b>9</b>
<b>Bramantya Yoga Widyaswara</b>	<b>10</b>
<b>Devina Kartika Sari</b>	<b>11</b>
<b>Rifda Mufida Lestari</b>	<b>12</b>
<b>Yusuf Ade Rachmawan</b>	<b>13</b>
<b>Ivana Esti Yulianti</b>	<b>14</b>
<b>Michael Candriawan</b>	<b>15</b>
<b>Intan Pravitasari</b>	<b>16</b>
<b>Malvin Piero</b>	<b>17</b>

MANAJEMEN  
**BISNIS**



**ITS**  
Institut  
Teknologi  
Sepuluh Nopember

Media

# DWI PANGESTI PIORITA

Rancang Kriteria Penilaian Kinerja Unggul  
PT BBI



Kriteria Penilaian Kinerja Unggul (KPKU) adalah pedoman pengukuran kinerja dalam pengelolaan perusahaan Badan Usaha Milik Negara (BUMN). KPKU diatur dalam Surat Kementerian BUMN Nomor: S-08/S.MBU/2013 tentang Penyampaian Pedoman Penentuan KPI dan Kriteria Penilaian Kinerja Unggul pada Badan Usaha Milik Negara. Dwi Pangesti Piorita mengembangkan KPKU pada PT Boma Bisma Indra (BBI) yang sebelumnya sudah menerapkan Balanced Scorecard (BSC). Perempuan yang akrab disapa Piorita tersebut menerjemahkan konsep BSC ke dalam KPKU sesuai teori integrasi BSC ke Malcolm Baldrige Criteria (MBC). KPKU sendiri sebenarnya diadopsi dan diadaptasi dari *Malcolm Baldrige Criteria for Performance Excellence*.

BSC terdiri atas empat perspektif, yaitu keuangan, pelanggan, proses bisnis internal, serta pembelajaran dan pertumbuhan. Sedangkan KPKU terdiri atas tujuh kategori, meliputi: (1) kepemimpinan, (2) perencanaan strategis, (3) fokus pelanggan, (4) pengukuran, analisis, dan pengelolaan pengetahuan, (5) fokus tenaga kerja, (6) fokus operasi (7) hasil-hasil usaha yang meliputi hasil produk dan proses, hasil fokus pelanggan, hasil fokus tenaga kerja, hasil kepemimpinan dan tata kelola, serta hasil-hasil finansial dan pasar. Piorita harus menyesuaikan empat perspektif BSC tersebut ke dalam kategori KPKU.

Topik yang diambil Piorita sebagai bahan skripsi merupakan studi kasus pada PT BBI yang Komisaris Utamanya adalah dosen pembimbing Piorita, Dr. Ir. Arman Hakim Nasution, M.Eng.Sc.

Alasan Piorita memilih topik tersebut dikarenakan ia ingin skripsinya berangkat dari masalah riil di perusahaan sehingga hasil dari penelitiannya bisa bermanfaat bagi perusahaan.

Piorita mengaku bahwa skripsi membuat softskills-nya semakin terlatih karena kemampuan komunikasi, *problem solving*, dan negosiasi yang sangat dibutuhkan dalam menghadapi *top level* perusahaan. Ketertutupan perusahaan akan masalah-masalah yang ada membuat Piorita harus mengomunikasikan lagi bahwa tujuan penelitiannya adalah untuk menyelesaikan masalah bukan untuk menyebarkan masalah secara tidak bertanggungjawab. Tak hanya itu, *benchmarking* pada perusahaan kompetitor BBI, PT Barata Indonesia, juga melatih kemampuan negosiasi Piorita supaya bisa mendapatkan datanya.

Perjalanan terjal yang dialami Piorita tak berhenti sampai sana. Dosen pembimbing yang sibuk dan sulitnya menjadwalkan pertemuan untuk konsultasi memaksa Piorita untuk menyelesaikan kebanyakan masalah skripsinya seorang diri. Puncak kelelahan yang dirasakan Piorita dalam pengerjaan skripsinya terjadi pada empat hari sebelum seminar proposal dilaksanakan. Pada saat itu, Piorita harus *bed rest* selama empat hari. Meski sempat putus harapan dan diragukan orang-orang bahwa ia akan lulus tujuh semester, Piorita dapat bangkit lagi dengan semangat yang lebih tinggi dari sebelumnya.

Piorita akhirnya bisa mengikuti seminar proposal hingga sidang. Kerja kerasnya terbayar dengan cerita sukses mengenai skripsinya. Ia berhasil menyelesaikan skripsi di akhir tahun “tiga setengah”nya dan mendapatkan nilai A. Tak hanya itu, sesuai cita-citanya, hasil skripsi Piorita diaplikasikan di PT BBI. **(slv/fdl)**



# MERIEM OCTAVIANA

Pentingnya Manajemen Persediaan

Sebagai salah satu bagian penting untuk menunjang efektivitas dan efisiensi perusahaan, pengelolaan persediaan menjadi salah satu hal krusial bagi perusahaan. Oleh karenanya, pengambilan keputusan mengenai persediaan pun tak boleh serampangan. Tertarik soal manajemen persediaan menjadikan Meriem Octaviana mengupas tuntas dalam tugas akhirnya.

Mengangkat pabrik perakitan motor kenamaan sebagai bahan studi kasus, dara kelahiran Jakarta ini berfokus pada penetapan kebijakan persediaan suku cadang di pabrik tersebut. “Keputusan penetapan kebijakan yang buruk akan berimbas pada peningkatan biaya perusahaan,” terangnya.

Wanita yang akrab disapa Merry ini melanjutkan pada kenyataannya tidak ada satupun perusahaan yang menginginkan biaya tambahan. “Disinilah peran penting manajemen persediaan, bagaimana persediaan dapat tepat sesuai kebutuhan. Tidak kurang atau lebih,” tambah wanita berkerudung tersebut.

Mahasiswi yang menyukai tantangan ini menambahkan pemilihan topik ini tidak lepas dari ketertarikannya dalam hal teori-teori atau perhitungan dalam bidang industri. “Pengolahan data, penemuan metode yang sesuai kondisi, kemudian diturunkan kedalam perhitungan itu sangat menantang,” bebernya bersemangat.

Demi mendapatkan hasil optimal, Merry pun melakukan studi kasus di sebuah pabrik perakitan sepeda motor kenamaan di Jakarta “Kebetulan perusahaan yang menjadi obyek amatan jaraknya 40km dari rumah saya, jadi butuh biaya tambahan,” kenangnya sembari tertawa.

Informasi ini kemudian diolah Merry menggunakan metodologi *economic order quantity* & *continous review control*. “Untuk datanya, selain menggunakan data primer dari

perusahaan saya juga menggunakan data sekunder dari historis” imbunya.

Diakui Merry, bukanlah barang mudah untuk berhasil menyelesaikan masa studi selama 3.5 tahun. “*Alhamdulillah*, setiap lagi pusing-pusingnya atau buntu selalu mendapatkan pencerahan dari Pak Imam dan Bu Geodita, kedua dosen pembimbing saya,” urainya sembari tersenyum.

Selain itu, pencerahan juga datang dari manajer perusahaan tempat ia melakukan pengamatan. Merry mengaku berkat manajer tersebutlah ia mengetahui sistem manajemen apa yang sekiranya cocok untuk dilakukan sesuai dengan analisa yang ia inginkan. “Penjelasan dari manajer perusahaan menjadi penerangan bagi saya untuk menyelesaikan tugas akhir ini,” aku Merry.

Hasilnya, ia menemukan tiga implikasi manajerial yang dirasa paling tepat. “Untuk manajemen persediaan suku cadang dibutuhkan evaluasi part secara rutin, efisiensi persediaan suku cadang, dan supplier development,” jelasnya.

Diakhir, mahasiswa angkatan 2014 ini berharap skripsi yang ia kerjakan dapat menjadi alternatif penyelesaian untuk kasus perusahaan yang ia tempati. “Semoga penelitian yang saya lakukan dapat menjadi alternatif penyelesaian dan memberikan manfaat bagi perusahaan tersebut,” pungkasnya. (ai/lys)

# SENJA AZARI

## Usulkan Aksi Mitigasi Risiko untuk Petrokimia Gresik



Agar kegiatan *Green Supply Chain Management* (GSCM) perusahaan dapat terkontrol dan berjalan sesuai dengan rencana awalnya, perusahaan perlu melakukan riset terkait manajemen risiko GSCM. Hal inilah yang dilakukan oleh Senja Azari dalam skripsinya. Ia mencoba meneliti PT Petrokimia Gresik dalam penerapan GSCM.

Wanita asli Surabaya ini mencoba mengintegrasikan praktik pengelolaan lingkungan agar kinerja SCM menjadi lebih ramah lingkungan. Perusahaan secara tidak langsung juga dapat mempertahankan keunggulan kompetitifnya dengan penerapan GSCM.

Studi kasus PT Petrokimia Gresik ini membahas tentang identifikasi risiko potensial serta penyebab-penyebab dari timbulnya risiko tersebut. Identifikasi ini dilakukan guna mendapatkan sebuah rekomendasi usulan perbaikan untuk penanganan dari setiap penyebab risiko khususnya yang berkaitan dalam proses bisnis GSCM.

Keluaran dari penelitian Senja adalah identifikasi penyebab risiko yang perlu dimitigasi. Selanjutnya dilanjutkan memberikan rekomendasi kepada perusahaan terkait usulan aksi mitigasi dari setiap penyebab risiko.

Senja yang mengambil konsentrasi manajemen operasional suka mengamati *Supply Chain Management* (SCM) dari suatu perusahaan. Menurutnya bidang ini melibatkan semua elemen sekaligus mengintegrasikan berbagai aktivitas produksi baik produk maupun jasa. “Banyak hal yang dibahas dalam SCM ini mulai dari pengadaan, proses produksi, keluaran hingga distribusi dan akhirnya sampai ke tangan konsumen,” ceritanya.

Wanita yang mempercepat kuliahnya satu semester ini menggunakan *house of risk* untuk menganalisa pengelolaan risiko. “*Alhamdulillah* berjalan lancar aja semuanya tanpa ada hambatan tapi pelajaran yang paling aku ambil hikmahnya dari semuanya ini aku harus belajar sabar dalam segala hal,” ungkapnya. Beberapa harapan ia utarakan seperti mendapat pekerjaan secepat mungkin dan setelah beberapa tahun kerja ia berniat untuk melamar program beasiswa untuk gelar master di luar negeri. **(lin/yan)**



# IRVAN C. W. A.

## Usulkan Strategi Pemasaran Kelor Organik dan Non Organik

Bagi sebagian orang, daun kelor tak ubahnya satu dari sekian jenis sayuran yang tumbuh di Indonesia. Berbeda dengan Irvan Cendickya Wira Artha, di mata Wisudawan ITS 117 ini tumbuhan bernama ilmiah *moringa oleifera* inilah yang berhasil menghantarkannya meraih gelar sarjana.

Berawal dari keikutsertaannya dalam program *Sustainable Island Development Initiative* (SIDI) hasil kerjasama Institut Teknologi Sepuluh Nopember (ITS) dengan Winsmar University, pria yang akrab disapa Irvan ini berkesempatan untuk menjadi bagian dari *Student Research Development Team* (SRTD) untuk mengembangkan budidaya tumbuhan kelor Pulau Poteran Madura.

"Hingga tahun 2015 hanya ada dua perusahaan yang fokus mengembangkan kelor di Indonesia. Padahal, sudah menjadi rahasia umum bahwa daun kelor ini memiliki manfaat yang luar biasa," terangnya.

Melihat besarnya peluang pasar yang belum tergarap, Irvan pun tertarik untuk menkomersialkan tumbuhan kelor secara luas di Indonesia. "Setelah dicermati, rupanya penyebab lesunya penjualan kelor di Indonesia adalah pandangan masyarakat Indonesia sendiri yang menganggap kelor sebagai barang substitusi untuk sayur, padahal daun kelor dapat menjadi pengganti nutrisi," jelas pria berkacamata tersebut.

Kebetulan, imbuhan Irvan, saat itu ia sedang bingung menentukan topik yang cocok untuk skripsinya. Setali tiga uang, Irvan pun menyalurkan rasa penasarannya dalam sebuah tugas akhir berjudul *Komparasi Strategi Pemasaran Dua Perusahaan Kelor Organik dan Non-Organik* yang berhasil membuatnya mendapat nilai A untuk tugas akhirnya.

Melalui judul tersebut pula, Irvan ingin mengeksplor dan mencari solusi tentang penetrasi

pemasaran kelor di Indonesia.

"Saya melihat Indonesia dapat menjadi *the next* India dalam bidang produksi Kelor," ujar pria yang pernah mendapat penghargaan UKM Wow dari Kementerian Koperasi dan UKM ini.

Pasalnya, lanjut Irvan, India adalah negara pengekspor dan produksi kelor tingkat global. Data yang dihimpun Irvan menunjukkan hingga saat ini India menjadi pemasok pangsa pasar kelor terbesar di dunia. "Padahal, kualitas terbaik daun kelor dunia terdapat di Indonesia, Pulau Timor Nusa Tenggara Timur tepatnya," jelas pria kelahiran Palembang 22 tahun silam ini.

Untuk menjawab permasalahan tersebut, Irvan rela melakukan pengamatan langsung ke tempat produksi kelor organik di Blora dan kelor non-organik di Madura. "Memanfaatkan metode pengambilan keputusan Mintzberg, saya mengeksplor strategi pemasaran yang digunakan perusahaan dalam melakukan penetrasi pasar kelor di Indonesia," tutur pria yang melakukan perjalanan Blora-Madura dengan sepeda moto tersebut

Hasilnya, kata Irvan, terdapat dua strategi pemasaran kelor yang dapat diterapkan untuk melakukan penetrasi ke pasar industri kelor di Indonesia dari dua sudut pandang kelor organik dan non organik. "Bagi perusahaan kelor organik kualitas adalah prioritas karena target pasarnya luar negeri, sedangkan bagi perusahaan kelor non organik kuantitas lebih diutamakan," bebernya.

Usai melakukan sidang dan revisi, Irvan berinisiatif untuk memberikan hasil penelitiannya untuk perusahaan kelor yang berada di Pulau Poteran Madura. "*Alhamdulillah*, mereka tertarik dan menggunakan strategi pemasaran yang ada dalam penelitian saya untuk diterapkan di perusahaannya," ungkapnya sembari tersenyum. (lys)

# LIDYA DWI VEGA

Dibalik Proyek Jalan Tol  
Ngawi-Kertosono:  
Hubungan Kerjasama Antara  
Subkontraktor dan Kontraktor Umum



Berawal dari ketertarikannya pada hubungan kerjasama dalam bidang proyek konstruksi, Lidya Dwi Vega tertarik untuk menjadikan obyek penelitian. Penelitian ini pun dituangkan perempuan kelahiran Samarinda ini ke dalam tugas akhir berjudul “Analisis Hubungan Kerjasama Antara Pemasok dalam Persaingan Penyediaan Material Proyek Konstruksi”.

Perempuan yang akrab disapa Vega ini melakukan studi kasus untuk skripsinya pada proyek jalan tol Ngawi-Kertosono. Tugas akhir yang memakan waktu 5 bulan ini membahas hubungan kerjasama antara subkontraktor dengan subkontraktor lain. Hubungan yang dimaksud adalah bagaimana perusahaan subkontraktor dapat menjalin kerjasama dengan subkontraktor lain dalam proses pemenuhan permintaan kontraktor umum, “Saya mencoba untuk menganalisis manakah yang paling membawa keuntungan untuk perusahaan, apakah menjalin kerjasama atau tidak sama sekali” tutur Vega. Selain itu, Vega juga mencoba menentukan *critical success factor* sejak awal pengerjaan, mencari tahu jenis kerjasama yang diterapkan, dan risiko untuk setiap tipe kerjasama yang dipilih. Hasil skripsi ini dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan oleh subkontraktor dalam proses pengambilan keputusan untuk menjalin kerjasama dengan subkontraktor lainnya.

Kontraktor-kontraktor umum yang diamati Vega berasal dari beberapa perusahaan ternama seperti: China Road and Bridge Corporation (CRBC), PT. Wijaya Karya Tbk. (WIKA), dan PT Pembangunan Perumahan (PP), dan yang berperan sebagai subkontraktornya adalah pengusaha-pengusaha material yang mempunyai tambang pasir sendiri, kebanyakan pengusaha berlokasi di Nganjuk, Jawa Timur. Vega mengambil tujuh subkontraktor sebagai bahan penelitian skripsinya.

Alasan dibalik pemilihan studi kasus tol Ngawi-Kertosono oleh Vega sendiri adalah karena proyek tersebut sudah berjalan cukup lama dan tak kunjung rampung. Seiring berjalannya waktu, proses pengerjaan proyek yang lama ini juga menimbulkan banyak halangan tambahan bagi para subkontraktor, mulai dari dana yang tak kunjung cair, cuaca yang tak menentu, dan halangan-halangan lain. Hal ini membuat para subkontraktor menghadapi berbagai ketidakpastian dan harus menunggu lebih lama lagi untuk memenuhi permintaan kontraktor umum.

Saat ditanya tentang dukungan terbesar selama pembuatan skripsi, tanpa ragu ia menjawab bahwa dukungan-dukungan terbesar untuknya datang dari orangtua, pacar, dosen pembimbing dan tak lupa juga berasal dari teman-teman seangkatannya yang selalu mendukung satu sama lain. Pembuatan skripsi tentunya tak lepas dari banyak perjuangan dan pengorbanan, hal ini juga berlaku untuk Vega, ia tak merasa keberatan meskipun dirinya harus tidak tidur seharian demi merampungkan skripsinya. Ia pun mengaku jarang bermain bersama temannya sejak ia mulai fokus dalam pengerjaan skripsi.

Meski begitu, Vega percaya bahwa selalu ada hal baik yang bisa dipetik dalam sebuah perjuangan, ia merasa bersyukur karena berkat proses pembuatan skripsi yang berat dan penuh tantangan ini, ia berkesempatan untuk mengenal banyak orang-orang baru dari berbagai lapisan masyarakat. (dee/bby)



# NABILA NABITASARI

Menelisik Paras Industri Kosmetik  
Di Mata Konsumen Indonesia

Kekinian, bersolek dan merawat tubuh bukan lagi sebuah gaya hidup namun telah berubah menjadi kebutuhan dasar bagi sebagian besar wanita di Indonesia. Data yang dirilis Kementerian Perindustrian menunjukkan, di tahun 2016 penjualan kosmetik dalam negeri telah mencapai Rp 36 triliun, meningkat lebih dari dua kali lipat dibanding tahun sebelumnya yang hanya Rp 14 triliun.

Akibatnya, terjadi peningkatan pembelian dan perluasan pasar industri kosmetik di Indonesia. Tertarik dengan pertumbuhan industri mempercantik diri yang semakin pesat, Nabila Navitasari, Mahasiswa Departemen Manajemen Bisnis menyalurkan rasa penasarannya untuk memperoleh gelar sarjana.

Tak ubahnya wanita pada umumnya kedekatannya dengan berbagai produk kosmetik menjadikan perempuan yang akrab disapa Nabila ini memiliki atensi lebih untuk mendalami pasar kosmetik. Persepsi global, persepsi kualitas dan persepsi prestis masyarakat terhadap pembelian produk kosmetik global dan produk kosmetik Indonesia pun ia ulas lebih dalam.

Hasil riset, imbuah Nabila, menunjukkan bahwa 70 persen pasar kosmetik Indonesia dikuasai oleh merek asing. Oleh karenanya dibutuhkan pergantian strategi pemasaran perusahaan kosmetik di Indonesia. "Persepsi masyarakat terhadap merek kosmetik luar negeri berdampak pada pembelian kosmetik produk dalam negeri. Sehingga para produsen harus mengubah strategi pemasaran produknya" terang Wisudawan ITS 117 tersebut.

Berfokus pada keunggulan prospektif produk global terhadap produk dalam negeri, perempuan kelahiran Jakarta 22 tahun silam ini memilih wanita berusia 17-50 tahun yang sering menggunakan

kosmetik dan berdomisili di Surabaya sebagai obyek penelitian. "Saya percaya kelompok responden ini lebih mengerti perbedaan penggunaan kosmetik dalam dan luar negeri," terang mahasiswa yang pernah melakukan kerja praktik di PT Telkom Indonesia tersebut

Memanfaatkan model penelitian Akram, Nabila ingin mengetahui pengaruh persepsi global terhadap persepsi kualitas, harga dan prestise yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian konsumen. "Hasilnya dianalisis menggunakan *Structural Equation Modeling* (SEM)," aku perempuan berkerudug tersebut.

Hasil penelitian Nabila menunjukkan persepsi global, kualitas, prestise dan harga berdampak positif terhadap pengaruh pembelian kosmetik global. "Perbedaan strategi pemasaran antara produk global dan dalam negeri menjadi pembeda produk selain dari aspek kualitasnya saja" ungkap mahasiswa asal Semarang ini.

Oleh karenanya, Nabila merumuskan strategi pemasaran untuk produk dalam negeri agar mampu bersaing dengan produk luar negeri. "Strategi pemasaran ini meliputi penambahan nilai dalam produk dan cara promosi produk itu sendiri," ujarnya.

Diakhir, Nabila menyebutkan implikasi manajerial yang dapat diterapkan perusahaan lokal agar dapat bersaing dengan kosmetik asing melalui peningkatan kualitas produk "Perusahaan kosmetik lokal harusnya memiliki pencapaian tertentu seperti perolehan Top Brand Indonesia atau mereka dapat meningkatkan pelayanan terhadap konsumen," pungkasnya mantap. (ade/lys)

# WAHYU NUGRAHENI

Critical Success Factors Perlu  
Diterapkan PLN



Di era yang serba modern ini, semua kegiatan manusia ditunjang oleh energi. Energi menjadi hal yang sangat penting bagi keberlangsungan hidup manusia, tak terkecuali energi listrik. Energi yang digadang-gadang sebagai energi yang paling dibutuhkan oleh manusia ini menjadi energi utama yang berperan dalam menunjang segala aktivitas yang dilakukan oleh manusia. Bahkan, energi listrik menjadi kebutuhan yang mutlak dalam sektor industri, publik, maupun rumah tangga. PLN sebagai perusahaan listrik negara di Indonesia, menjadi satu-satunya perusahaan yang menyuplai pasokan listrik masyarakat Indonesia.

Penelitian yang dilakukan oleh Wahyu Nugraheni dengan maksud menyelesaikan pendidikan sarjananya ini, membuka mata mengenai pentingnya *Critical Success Factors* (CSF) dalam meningkatkan produktivitas PLN. Ketertarikan Wahyu Nugraheni akan penelitian ini bermula saat ia mendapatkan saran topik skripsi mengenai pengelolaan distribusi retail energi listrik dari dosennya. Menariknya, mahasiswa yang sempat kerja praktik di Telkom ini meneliti faktor sukses kritis dari retail energi listrik di PLN Unit Layanan Salatiga dari sudut pandang pemasaran dan sumber daya manusia.

“Saya ingin meneliti tentang critical success factors di PLN, sebagai satu-satunya perusahaan listrik di Indonesia, karena jika dikaji lebih dalam lagi sebetulnya faktor tersebut penting dalam meningkatkan kinerja PLN,” ujarnya.

Belum adanya penelitian akan CSF pengelolaan distribusi retail mengenai energi listrik terutama dalam sisi pemasaran dan sumber daya manusia menjadi daya tarik sekaligus tantangan tersendiri bagi mahasiswi yang sedang menanti hari wisudanya ini untuk mengangkat topik tersebut

Mahasiswa yang berasal dari Salatiga menyatakan bahwa ia berhasrat untuk mengamati *success factors* dari perspektif *Balanced Score Card* (BSC) yaitu financial, customers, internal business process dan learning & growth di PLN. “Penerapan *service point* yang dilakukan PLN perlu dievaluasi untuk tahu sejauh mana keberhasilan *service point* tersebut makanya perlu tahu CSF dulu. Sedangkan *service point* sendiri itu sistem yang diterapkan pada distribusi energi listrik di mana PLN tidak lagi menggunakan unit tiga layer tetapi cuma dua layer,” ujarnya.

Perempuan yang saat ini berusia 22 tahun juga mengatakan bahwa *success factors* yang perlu menjadi prioritas utama bagi PLN yaitu learning and growth dan customers. “Sumber daya manusia sangat penting untuk mewujudkan visi perusahaan tidak hanya PLN. Hal itu juga diimbangi dari pelayanan pelanggan untuk menciptakan hubungan yang baik antara PLN dengan pelanggannya,” katanya. Diakui Wahyu, penelitian yang menghabiskan waktu selama 5 bulan ini, bukanlah hal yang mudah. Ia sering bolak-balik Salatiga-Surabaya untuk mencari responden setara manajer PLN dan melakukan bimbingan. Bahkan setelah melakukan bimbingan, ia langsung kembali ke Salatiga untuk melakukan wawancara pada manajer dan asisten manajer PLN. “Susah sekali untuk ketemu mereka, harus stay dari pagi sampai siang, sering follow-up juga. Bahkan baru bisa ditemui dekat-dekat skripsi,” ujar perempuan yang hobi berenang dan memasak itu. Perempuan ini pun berharap adanya respon positif dari PLN untuk mengkaji ulang critical success factors menggunakan metode *Analitycal Hierarchy Process* (AHP) yang digarapnya karena hal itu dapat digunakan sebagai acuan perusahaan untuk improvement. (tik/yan)



# IBNU FADHIL M.

## Identifikasi Determinan Loyalitas dan Minat Pembelian Virtual Item Online Game Dota 2

Pertumbuhan pemain video game sedang meningkat tajam seiring berputarnya masa menuju perkembangan teknologi. Salah satu sumber keuntungan perusahaan video game yaitu dengan menjual virtual item dalam permainan tersebut. Perilaku konsumen yang membeli virtual item inilah yang diteliti lebih lanjut oleh Ibnu Fadil Maddarangan.

*Defend of The Ancient 2* (Dota 2) adalah *video game* yang menjadi objek penelitian Fadil. Ia tertarik mengangkat skripsi ini setelah membaca artikel Dota 2 sempat kalah penghasilan dengan pesaingnya, *League of Legend*. Padahal Dota 2 memiliki pasar yang jauh lebih dominan.

Pecinta Dota 2 ini mengangkat judul skripsi *Identifikasi Determinan Loyalitas dan Minat Pembelian Virtual Item Online Game Dota 2*. "*Game marketing* belum banyak diteliti padahal *game entertainment* menghasilkan profit yang sangat banyak dengan modal yang lebih kecil dibanding industri hiburan lainnya," ujar mahasiswa asal Sungguminasa, Sulawesi Selatan ini. Fadil mengatakan pemilihan judul ini direkomendasikan oleh dosennya, Berto Mulia Wibawa, S.Pi., MM.

Pertumbuhan Fadil menjelaskan, terdapat empat faktor yang mempengaruhi loyalitas dan minat pembelian virtual item Dota 2. Faktor-faktor tersebut adalah otoritas visual, kepuasan kebutuhan sosial, value for money, dan kompetensi karakter. "Dari hasil riset saya, faktor otoritas visual paling berpengaruh terhadap minat pembelian virtual item," terang Fadil. Otoritas visual sendiri adalah inovasi desain visual karakter yang dibuat oleh developer.

Mahasiswa yang mendapat nilai A dalam skripsinya ini menjelaskan faktor yang berpengaruh tersebut berbeda-beda tiap orang. Ia mencontohkan pada pemain profesional, faktor

yang paling berpengaruh adalah kompetensi karakter. Untuk menentukan faktor-faktor ini, Fadil melakukan *confirmatory research*, yaitu melakukan studi beberapa jurnal yang kemudian harus melewati persetujuan dosen.

Fadil mengatakan hal lain yang menjadi pertimbangan minat pembelian orang adalah fitur penambahan teman. "Fitur penambahan teman ini baru bisa dilakukan apabila konsumen telah melakukan transaksi minimum 5 USD," ujar mahasiswa angkatan 2013 ini. Sedangkan untuk mengunduh Dota 2 sendiri konsumen sama sekali tidak dikenai tarif.

Implikasi manajerial dari skripsi ini ditekankan pada cara promosi fitur in-game. Dengan melihat pasar pemain Dota 2 yang belum berpenghasilan tinggi, Fadil menjelaskan beberapa strategi pemasaran yang cocok. Salah satunya melalui strategi free virtual item setelah melakukan pembelian seminggu berturut-turut. "Hal ini menjadi cara yang efektif pada video game Digimon," katanya.

Selain itu, melakukan diskon besar terhadap virtual item yang unik juga sangat disarankan oleh Fadil. "Rekomendasi promosi ini tidak hanya dapat dilakukan oleh developer Dota 2, tetapi semua developer video game yang memiliki kemiripan target pasar," ungkapnya. **(sam/yan)**

# ARVYAN SURYADWI PRADHANA

Ukur Keefektifan Kinerja Tiap Departemen  
di ITS Melalui Gaya Kepemimpinannya



Keefektifan kinerja suatu organisasi dapat diukur dengan melihat gaya kepemimpinan yang digunakan pada organisasi tersebut. Arvyan Suryadwi Pradhana, menuangkan topik tersebut ke dalam skripsinya. Melalui penelitian ini, skripsi yang selesai pada bulan Januari silam diharapkan menjadi manfaat yang bisa menjadi bahan evaluasi bagi masing-masing departemen yang ia teliti.

Mahasiswa kelahiran 5 Mei 1995 ini melihat peluang dari topik yang dipilihnya dengan alasan di ITS belum pernah ada yang melakukan penelitian terkait gaya kepemimpinan. Ia berpikir, untuk sekian banyak jumlah departemen yang ada di ITS pasti memiliki gaya kepemimpinan yang berbeda-beda. Biasanya dipengaruhi oleh hal-hal seperti kebutuhan, karakteristik, dan harapan orang-orang di dalam departemen.

Gaya kepemimpinan digunakan oleh pemimpin untuk mengelola bawahannya. Gaya kepemimpinan menggambarkan suasana dan kondisi di dalam organisasi. Maka dari itu antara satu organisasi dengan organisasi yang lain dapat berbeda gaya kepemimpinannya, tergantung dengan keadaan pada organisasi tersebut.

“Jadi, saya meneliti tiga macam gaya kepemimpinan untuk departemen-departemen di ITS dalam skripsi saya, yaitu gaya kepemimpinan demokrasi, otoriter, dan kendali bebas,” ujar mahasiswa yang memiliki hobi futsal itu.

Untuk menunjang skripsinya, mahasiswa berkulit sawo setengah matang ini menggunakan referensi teori dari jurnal penelitian yang membahas gaya kepemimpinan di unit organisasi. Selain mendapatkan data dari jurnal, Arvyan juga melakukan pengumpulan data dengan studi lapangan. Ia mengunjungi satu per satu departemen di ITS secara langsung untuk mendapatkan data gaya kepemimpinan yang

di berbagai departemen tersebut. Merupakan hal pengalaman menarik bagi Arvyan untuk bisa terjun langsung ke birokrasi ITS.

Dari analisis yang dilakukannya, menorehkan hasil yang cukup menarik. Dari sekian banyak departemen, sebagian besar menggunakan gaya kepemimpinan demokrasi. Sedikit dari departemen-departemen yang menggunakan gaya kepemimpinan otoriter maupun kendali bebas dalam pelaksanaannya. Menjadi satu hal fakta unik yang selama ini mungkin tidak diketahui oleh sebagian besar civitas akademika ITS.

Mahasiswa yang pernah bolak-balik bimbingan dosen sampai dua hari sekali itu mengaku tidak menemui hambatan yang berarti dalam pengerjaan skripsinya. Meskipun begitu, memang ada beberapa kendala kecil yang terkadang ia alami. Kejadian yang masih membekas di pikirannya adalah saat ia salah mencetak *file* skripsinya dan harus kembali mencetak ulang sampai sebanyak lima kali.

Menurut Arvyan, secara keseluruhan kinerja departemen di Institut Sepuluh Nopember Surabaya sudah cukup baik meskipun berbeda gaya kepemimpinan yang diterapkan dalam departemen lainnya. Dengan hasil penelitian yang menunjukkan bahwa gaya kepemimpinan di ITS cenderung demokrasi, berdampak pada kinerja yang baik secara signifikan. Namun, untuk gaya kepemimpinan lain juga memberikan hasil yang baik, meski tidak sebaik gaya kepemimpinan demokrasi. **(wly/fdl)**



# BRAMANTYA YOGA WIDYASWARA

Tingkatkan Pariwisata Lewat City  
Branding

Data yang dirilis Kementerian Pariwisata Republik Indonesia menunjukkan pertumbuhan pariwisata Indonesia telah meningkat hingga 25,68 persen dalam beberapa tahun terakhir dan menobatkan sektor pariwisata menjadi penyumbang kedua terbesar devisa negara. Besarnya peluang di dunia pariwisata kekinian, menginspirasi Mahasiswa Departemen Manajemen Bisnis untuk ikut mempromosikan kota asalnya.

Adalah Bramantya Yoga Widyaswara, mahasiswa asal Kabupaten Trenggalek yang resah melihat masih kurangnya pengetahuan masyarakat terkait daerah asalnya. “Padahal, wisata alam di daerah Trenggalek tidak kalah apik dengan daerah lain di Indonesia. Sebu saja Pantai Prigi, Pantai Karanggongso atau Gua Lowo,” terangnya.

Berdasarkan pengamatannya, rupanya Kabupaten Trenggalek belum memiliki identitas yang kuat sehingga sulit untuk membentuk citra yang melekat di masyarakat. Bram pun merancang *city branding* bagi tanah kelahirannya. Rancangan ini pun ia tuangkan dalam tugas akhir demi meraih gelar sarjananya. “Sepertinya kalau dijadikan bahan skripsi menarik juga nih,” kenangnya.

Bertajuk *Perancangan City Branding sebagai Upaya Peningkatan Citra Pariwisata Kabupaten Trenggalek*, Bram berhak atas predikat “dengan pujian” untuk tugas akhir yang memakan waktu tujuh bulan tersebut.

Diakui Bram, untuk mencapai titik tersebut tidaklah mudah. Penelitian ini diawali dengan pencarian identitas dan keunikan kabupaten yang terkenal dengan Alen-Alennya tersebut. “Kemudian dilakukan *in depth interview* dengan Dinas Pariwisata, masyarakat asli, hingga para budayawan untuk mengidentifikasi karakteristik Trenggalek,” papar pria kelahiran Trenggalek 22 tahun silam ini.

Melalui wawancara ini, diketahui bahwa terdapat tiga ciri khas utama dari kabupaten dengan 26 wisata alam ini. “Akhirnya ditemukan tiga hal khas dari Kabupaten Trenggalek, yaitu pantai, dataran tinggi, dan kesenian,” jelas Bram.

Ketiga karakteristik ini menjadi bahan bagi Bram untuk membuat perencanaan elemen *city branding* kabupaten yang mendiami Provinsi Jawa Timur tersebut. Dikatakan Bram, elemen *city branding* ini meliputi perancangan logo, slogan, maskot, poster, brosur, peta lokasi wisata *street banner*, papan reklame, video promosi, *photobooth*, hingga *souvenir* khas Kabupaten Trenggalek.

“Untuk prosesnya sendiri melewati berbagai diskusi bersama para *stakeholder* dan menghasilkan perbaikan untuk beberapa elemen yang dibuat,” akunya.

Usai seluruh proses diskusi terlewat Bram harus melakukan validasi terkait rancangannya kepada Dinas Pariwisata Kabupaten Trenggalek “Waktu itu, diminta untuk presentasi di depan Kepala Dinas Pariwisata langsung didalam ruanganya,” kenangnya sembari tersenyum.

Mendapat respon positif dari Dinas Pariwisata, Bram pun mendapat kesempatan untuk presentasi langsung ke Bupati Kabupaten Trenggalek “Sempat tidak menyangka berkesempatan untuk presentasi di depan Pak Bupati. *Alhamdulillah*, responnya juga baik bahkan ini sudah ditagih untuk segera realisasi,” urainya sembari tertawa.

Pecinta dunia desain grafis ini pun berharap melalui *city branding* yang ia buat, keunikan yang tersimpan di Kabupaten Trenggalek semakin dikenal oleh wisatawan baik domestik maupun manca negara “Semoga seluruh sektor ekonomi dan pariwisata di Kabupaten Trenggalek dapat meningkat secara signifikan,” tutupnya. (ir/lys)

# DEVINA KARTIKA SARI

Literasi Keuangan Mahasiswa  
Masih Dibawah Standar



Semua orang perlu literasi keuangan, khususnya bagi mahasiswa yang akan bekerja dan mendapat gaji lebih dari cukup. Sisa gaji yang mereka miliki akan dikelola seperti apa? Apakah ditabung, diinvestasikan pada saham, atau membeli properti? Sebenarnya seberapa tinggi tingkat literasi keuangan mahasiswa? Melalui skripsinya yang bertajuk “Pengaruh literasi keuangan terhadap perencanaan investasi mahasiswa”, Devina Kartika Sari telah menjawab pertanyaan-pertanyaan tersebut.

Literasi keuangan merupakan hal yang diperlukan oleh seluruh mahasiswa, bukan hanya mahasiswa manajemen atau akuntansi. Dengan literasi keuangan, mahasiswa dapat mengalokasikan asetnya dengan mempertimbangkan *time value of money* dan menghasilkan keuntungan. “Menurut jurnal yang saya baca, orang dengan tingkat literasi keuangan tinggi cenderung investasi di saham, obligasi, dan *foreign exchange*. Sedangkan, yang literasi keuangannya rendah akan lebih memilih untuk membeli properti.” papar perempuan yang ingin bekerja di bidang keuangan, pemasaran, atau *business development* ini.

Dalam skripsi yang ditulisnya, perempuan yang akrab disapa Devina ini menampilkan hasil survei 250 respondennya yang berasal dari kalangan mahasiswa. Meskipun menemui sejumlah tantangan, seperti 60 respon yang tidak memenuhi syarat, perempuan yang mengaku seorang *extrovert* ini tetap menikmati proses pengerjaan skripsinya.

Setelah memanfaatkan *tools* seperti analisa deskriptif, uji *analysis of variance* (Anova), dan regresi logistic. Semua orang perlu literasi keuangan, khususnya bagi mahasiswa yang akan bekerja dan mendapat gaji lebih dari cukup. Sisa gaji yang mereka miliki akan dikelola seperti apa?

Apakah ditabung, diinvestasikan pada saham, atau membeli properti? Sebenarnya seberapa tinggi tingkat literasi keuangan mahasiswa? Melalui skripsinya yang bertajuk “Pengaruh literasi keuangan terhadap perencanaan investasi mahasiswa”, Devina Kartika Sari telah menjawab pertanyaan-pertanyaan tersebut.

Literasi keuangan merupakan hal yang diperlukan oleh seluruh mahasiswa, bukan hanya mahasiswa manajemen atau akuntansi. Dengan literasi keuangan, yang selalu *available* untuk ditemui dan telah banyak memberikan dukungan selama pengerjaan skripsinya.

Namun, dibalik itu semua, perempuan yang pernah menjadi asisten laboratorium ini mengaku sempat kebingungan karena keterbatasan waktu yang dimilikinya untuk mengambil dan mengolah data. Meskipun begitu, Devina berhasil menyelesaikan tugas akhirnya dalam waktu tiga bulan, terhitung sejak seminar proposal, serta mencapai targetnya untuk lulus 3,5 tahun dengan predikat *cumlaude*. **(fam/fdl)**



# RIFDA MUFIDAH LESTARI

## Urgensitas Penerapan Manajemen Energi di Indonesia

Dilema energi terutama pada sektor industri merupakan salah satu hal yang menjadi permasalahan di Indonesia saat ini. Manajemen energi menjadi salah satu solusi untuk mengatasi permasalahan ini. Penelitian yang dilakukan oleh Rifda Mufidah Lestari demi meraih gelar sarjananya ini, mampu meningkatkan praktik manajemen energi perusahaan di Indonesia.

Ketertarikan Rifda, sapaan akrabnya, akan praktik manajemen energi di Indonesia berawal dari pengalaman kerja praktiknya di Perusahaan Listrik Negara (PLN) Distribusi Jawa Timur (Jatim). Disana, ia mengamati bagaimana PLN Distribusi memajemen energi listrik yang dimiliki perusahaan tersebut agar dapat didistribusikan secara efisien.

“Kerja pratik kemarin menyadarkan saya soal banyaknya energi listrik yang harus didistribusikan PLN rupanya timpang dengan persediaan yang ada. Pengalaman ini membuat saya sadar bahwa manajemen energi sangat penting untuk diterapkan” kenangnya.

Penerapan manajemen energi di perusahaan Indonesia yang cenderung rendah menggugah mahasiswi yang akan berusia 21 tahun ini untuk mengangkat topik praktik manajemen energi di Indonesia.

Perempuan kelahiran Pasuruan ini menyatakan bahwa ia tertarik untuk mengamati faktor apa saja yang mendorong suatu perusahaan menerapkan praktik manajemen energi. Hasil dari studi literatur dan konsultasi bersama dosen pembimbing memberikan pandangan bagi Rifda untuk melihat dari sisi internal dan eksternal perusahaan.

“Kalau internal lebih kepada bagaimana hubungan strategi perusahaan dengan praktik manajemen energi. Sedangkan yang eksternal hubungannya sama bagaimana perusahaan dapat mengadopsi filosofi baru yang berasal dari pengaruh kompetitor dan pemerintah,” terangnya.

Selain itu, dalam penelitiannya ia juga menyinggung dampak dari praktik manajemen energi dan juga efisiensi energi di perusahaan terhadap masyarakat sosial dan terhadap perusahaannya sendiri.

Diakui Rifda, penelitian yang memakan waktu selama empat bulan ini bukanlah barang mudah. Dalam menyelesaikan penelitian berjenis eksplanatori ini, dimana penelitian yang bertujuan untuk menjelaskan sisi yang diteliti sebagai variabel dan melihat hubungan antar variable, Rifda harus menyebarkan kuisisioner pada manajer energi suatu perusahaan demi mendapatkan data penelitian. “Targetnya 50 manajer ternyata hanya tembus 34 manajer,” aku Rifda.

Kesulitan Rifda dalam menyelesaikan skripsinya akhirnya berbuah manis. Melalui penelitiannya ini ia berhasil menemukan keterkaitan strategi perusahaan dan teori institusional terhadap praktik manajemen energi di perusahaan Indonesia. “Manajemen energi memungkinkan perusahaan untuk menekan biaya produksi dan menjadi keunggulan kompetitif tersendiri,” jelasnya.

Lanjut Rifda, strategi yang diterapkan perusahaan terkait strategi kepemimpinan biaya dan strategi diferensiasi rupanya memiliki korelasi positif dengan manajemen energi perusahaan. Sedangkan dari faktor eksternal peraturan pemerintah terkait konsumsi energi perusahaan menjadi alasan penting mengapa manajemen energi perlu diterapkan. “Manajemen energi yang baik akan membawa berbagai dampak positif bagi perusahaan,” urai perempuan berkerudung tersebut.

Diakhir, Rifda berharap adanya respon yang positif dari skripsi yang telah dibuatnya, “Semoga perusahaan di Indonesia menyadari pentingnya manajemen energi untuk kepentingan perusahaannya maupun kepentingan sosial,” tutupnya. **(cis/lys)**

# YUSUF ADE RACHMAWAN

Pesona Jakarta Fashion Week di  
Industri Fesyen Indonesia



Fesyen menjadi industri raksasa baru di era modern ini, terlebih lagi bagi kalangan masyarakat yang hidup di kota-kota besar. Tercatat bahwa kurang lebih 12 persen miliarder dunia bergerak pada industri fesyen. Dari fakta-fakta ini, Yusuf Ade Rachmawan mengambil topik fesyen sebagai bahasan tugas akhirnya. Pria yang akrab disapa Josh ini ingin memperkenalkan kepada pebisnis-pebisnis muda bahwa fesyen adalah industri yang menjanjikan.

Meniti karir sebagai *fashion blogger* pada tahun 2014 silam membuat Josh menjadikan pengenalan dunia bisnis baru, fesyen, sebagai salah satu tujuan skripsinya. Josh memutuskan untuk menjadikan Jakarta Fashion Week (JFW) sebagai ajang yang dapat menjadi tolok ukur terhadap tren fesyen, tolok ukur inilah yang kemudian menjadi alasan utama kenapa Josh memilih JFW sebagai studi kasus. Selain tolok ukur, JFW juga merupakan event fesyen terbesar tingkat nasional, menambah keyakinan Josh untuk melakukan penelitian pada acara ini. Brand “Jakarta Fashion Week” memang sudah dikenal masyarakat, hanya dengan turut terlibat di event tersebut, seseorang dapat diberikan label *fashionable* dan *trendy*. Josh juga menambahkan bahwa pengaruh brand JFW juga berpengaruh terhadap keikutsertaan seseorang terhadap acara tersebut dan juga tren fesyen untuk periode kedepan. “Sebagai event besar tentunya JFW mempunyai peserta loyal yang dapat mendorong perkembangan event secara positif, berpartisipasi di waktu JFW selanjutnya, dan mengajak orang lain ikut serta dalam event tersebut” kutip Josh.

Dunia fesyen memang semakin dekat pada masyarakat saat ini, oleh karena itu hal ini patut menjadi perhatian. Seiring berjalannya waktu, pakaian semakin meluas dan mempunyai ruangnya masing-masing di tiap waktu. Dari terdahulu, pakaian mungkin hanya sebatas formal dan non-formal, sedang sekarang menjalar berbeda pakaian di setiap waktu berbeda. Ditanya soal sukaduka skripsi, Josh menjawab dengan hal yang unik. “Kalau masalah sukanya, mungkin aku suka karena aku membawakan apa yang aku tekuni dan menunjukkan diri aku banget! Kalau soal duka tentunya link untuk sampai ke JFW gak mudah ya, belum lagi perihal tanggapan para responden disana yang beragam” jawab Josh.

Tentunya fesyen masih dapat dianggap ‘baru’ untuk beberapa orang awam, namun tidak untuk Josh. Perihal Jakarta Fashion Week, menjadi perjuangan dan kebanggaan tersendiri untuk bisa menjadi bagian atau mungkin sekedar sebagai peneliti di acara tersebut. Bertemu dengan banyak desainer ternama, para model, atau lebih lagi para pemegang merk fesyen ternama, menjadi keuntungan tersendiri untuk Josh. Di akhir dialog Josh menyampaikan bahwa fesyen merupakan sesuatu hal yang dekat namun jarang kita pandang. “Fesyen itu dekat dengan kita, setiap orang pasti punya karakter yang secara gak langsung melekat di diri mereka, sederhananya kita pasti pakai baju kan untuk kegiatan apapun?” canda Josh. (jer/bby)



# IVANA ESTI YULIANTI

Kembangkan Pajak Dengan  
Teknologi Masa Kini

Pajak adalah pendapatan utama negara yang berperan sebagai sumber pembiayaan negara. Namun, pada kenyataannya pencapaian pajak selalu dibawah target yang telah ditentukan. Salah satu langkah konkrit pemerintah guna mempermudah pelaporan pajak adalah melahirkan layanan *e-filling* pada 2013 lalu. Penasaran dengan pengaruh tingkat pengetahuan dan penerimaan teknologi dalam penggunaan *e-filling*, Ivana Esti Yulianti memutuskan untuk mengamati perilaku para wajib pajak di daerah asalnya Blitar.

Keterarikan dara yang akrab disapa Ivana pada perilaku manusia ini berhasil menelurkan tugas akhir berjudul “Mengukur Tingkat Pengetahuan Dan Penerimaan Teknologi Terhadap *Behavioral Intention* Untuk Menggunakan *E-Filing* Pajak Orang Pribadi di Blitar”. Meskipun terkesan berbau tentang perpajakan dan keuangan, uniknya skripsi ini sebenarnya sangat erat kaitannya dengan *human resource* atau sumber daya manusia.

Ivana menjelaskan, penelitian *human resource* yang sering dibahas hanya berkaitan dengan internal perusahaan. Padahal, imbuhan Ivana, *human resource* dalam hal ini adalah wajib pajak (WP) juga penting untuk diperhatikan Perempuan yang suka *traveling* ini menganggap kemajuan ilmu dan teknologi telah banyak mengubah gaya hidup masyarakat Indonesia dalam kesehariannya.

Kemajuan ini juga dimanfaatkan pemerintah untuk mempermudah dalam menjalankan berbagai tugasnya. “Seperti dalam dunia perpajakan, pengaruh teknologi sangat penting,” jelasnya.

Lanjut Ivana, hal ini dikarenakan otoritas pajak di seluruh dunia menggunakan konsep *e government* melalui layanan *e-tax* secara progresif. Salah satu wujud dari penerapan *e-government* ini adalah program *e-filing*. “Melalui *e-filling*, masyarakat wajib pajak dapat melaporkan

pajak mereka secara *online* dan *realtime* sehingga tidak perlu ke kantor pajak lagi, selain itu *e-filling* dapat diakses selama 24 jam sehari dan 7 hari dalam seminggu,” terang Ivana.

Perempuan kelahiran Juli 23 tahun silam ini menjelaskan bahwa keinginan menggunakan layanan elektronik pajak dapat dipicu oleh dua faktor, pertama tingkat pengetahuan kemudian tingkat penerimaan teknologi tersebut.

Mengenai skripsinya, Ivana menjelaskan WP dibagi menjadi dua kelompok, yaitu Wajib Pajak Orang Pribadi (WPOP) dan Wajib Pajak (WP) Badan. Pada tahun 2017, jumlah kontribusi besar pada penggunaan *e-filing* di Indonesia berada pada WPOP. Berdasarkan analisis yang dilakukannya, tingkat pengetahuan yang ditunjukkan dari hasil penelitian belum cukup mampu memicu WPOP menggunakan *e-filing* sebagai pelaporan pajaknya.

Meskipun WPOP memiliki ilmu terkait *e-filing* yang memadai, hal ini belum menunjukkan adanya keinginan untuk menggunakan *e-filing*. Tidak adanya pengaruh yang signifikan *tax e-filing knowledge* terhadap *behavioral intention* dalam penggunaan *e-filing* perlu dipertimbangkan KPP Pratama Blitar untuk meningkatkan penggunaan *e-filing* dengan terlebih dahulu meningkatkan kinerja dan kemudahan dalam mengakses sistem.

Untuk itu objek penelitiannya, jelas Ivana, Kantor Pelayanan Pajak (KPP) Pratama Blitar perlu tetap meningkatkan pelayanan demi kepuasan pelapor pajak. Ivana merekomendasikan KPP dalam perencanaan program peningkatan penerimaan pajak khususnya melalui *e-filing*. Ia berharap, aspek pajak dalam sumber daya manusia menjadi sorotan pemerintah agar dapat mewujudkan *clean and good corporate government*. (din/lys)

# MICHAEL CANDRIAWAN

Lewat Skripsi, Michael Ulas  
Motivasi Menggunakan Line



Berawal dari tingginya intensitas penggunaan media komunikasi sosial pada kesehariannya seorang mahasiswa, membuat salah satu mahasiswa Manajemen Bisnis Institut Teknologi Sepuluh Nopember (ITS) penasaran tentang faktor apa saja yang mempengaruhi seseorang, khususnya mahasiswa, untuk terus-menerus menggunakan media komunikasi sosial.

Adalah Michael Candriawan, Mahasiswa Departemen Manajemen Bisnis, yang berusaha mencari determinan *perceived usefulness* terhadap kontinuitas penggunaan *Mobile Instant Messaging* (MIM), khususnya Line, pada mahasiswa.

Sebagai mahasiswa yang menggunakan MIM Line setiap harinya, Michael menjelaskan bahwa penggunaan MIM di Indonesia akan terus meningkat. Namun jumlah penggunaan MIM Line masih kalah dibanding dengan Whatsapp. “Peningkatan ini akan terus terjadi seiring bertambahnya generasi muda yang alay-alay”, imbuhnya.

Dalam penelitian yang dilakukannya, Michael berhasil menunjukan bahwa faktor-faktor di dalam *perceived usefulness* (PU) berpengaruh secara signifikan terhadap kontinuitas penggunaan pelanggan.

“Terdapat banyak sekali faktor-faktor yang mempengaruhi *perceived usefulness* dalam MIM, dan yang paling dominan diantaranya adalah *Satisfaction habit* dan *apps rating*” tutur pria kelahiran Surabaya, 22 tahun silam.

Penelitian yang dilaksanakan sejak tahun 2017 ini menggunakan *Expectation Confirmation Model* (ECM) sebagai alat untuk menemukan faktor-faktornya, dan menggunakan metode regresi linear sederhana dan *Confirmatory Factor Analysis* (CFA) sebagai alat validasinya.

PU sendiri adalah salah satu ukuran yang digunakan untuk mengukur tingkat penerimaan

suatu model teknologi. Michael menjelaskan bahwa dengan menggunakan ECM, faktor-faktor

PU sendiri adalah salah satu ukuran yang digunakan untuk mengukur tingkat penerimaan suatu model teknologi. Michael menjelaskan bahwa dengan menggunakan ECM, faktor-faktor yang mempengaruhi kontinuitas pelanggan dapat diketahui. “Karena ECM menilai suatu model teknologi dari awal hingga akhir sehingga cocok sebagai alat untuk menentukan *perceived usefulness* dalam penelitian ini” tambahnya. (leo/lys)



# INTAN PRAVITASARI

Penjernihan Air Minum Gresik  
Perlu Berbenah

Berawal dari ketertarikan usaha pemerintah dalam menggalakkan perusahaan ramah lingkungan, Intan Pravitasari mengaplikasikan *Green Supply Chain Management* (GSCM) dalam objek penelitian Instalasi Penjernihan Air Minum (IPAM) Legundi, Gresik. Objek skripsi yang berjudul *Evaluasi Implementasi Praktik Green Supply Chain Management pada IPAM Legundi PDAM Giri Tirta Gresik* ini terinspirasi dari kondisi air minum di tempat tinggal Intan yang masih sering mengalami *shortage* (kelebihan permintaan, **red**).

"IPAM merupakan objek yang tepat karena IPAM merupakan layanan penyedia air minum yang bahan baku utamanya adalah air sungai. Nah, sebagian besar air sungai di Gresik kan sudah tercemar," terang wanita yang memiliki hobi mendaki gunung ini. Intan mengatakan, penelitian GSCM belum pernah dilakukan di IPAM sebelumnya. Dengan demikian, tahap pertama yang harus Intan lakukan adalah mengidentifikasi indikator pengukuran GSCM pada IPAM. "Saya mengadopsi jurnal pengukuran GSCM pada usaha manufaktur, kemudian saya lakukan verifikasi kepada pihak expert di bidang IPAM dan lingkungan untuk mendapatkan indikator yang sesuai," jelas wanita yang juga berasal dari Gresik ini. Terdapat lima faktor dan 28 indikator yang dapat dipertimbangkan untuk implementasi GSCM pada IPAM. Kelima faktor tersebut adalah manajemen lingkungan internal, pembelian ramah lingkungan, kerjasama dengan pelanggan, eco-design, dan pembaruan investasi.

Intan melakukan pembobotan untuk mendapatkan hasil indikator yang harus dilaksanakan terlebih dahulu pada tiap faktornya. Indikator tersebut adalah sertifikasi ISO 9001, sertifikasi pemasok ISO 9001, dan kerjasama penghematan air dengan pelanggan. Kemudian juga terdapat indikator desain mutu dan pembangunan sistem daur ulang limbah lumpur.

Setelah itu, Intan mengevaluasi tingkat kesiapan GSCM yang telah dicapai IPAM Legundi. Hasilnya, IPAM Legundi memiliki nilai total kesiapan 54,502 dari jumlah nilai kesiapan seluruh indikator. Untuk dikatakan siap, IPAM Legundi harus mendapatkan nilai 79,16. "Masih ada hal yang perlu diperbaiki IPAM Legundi untuk bisa mencapai GSCM," terangnya.

Dalam melakukan penelitian tersebut, Intan dibimbing langsung oleh Nugroho Priyo Negoro, ST, SE, MT dan Dewie Saktia SE, MM. Selain itu, Intan juga dibantu oleh pihak - pihak expert yang sesuai dengan penelitian tersebut. Merupakan tantangan tersendiri bagi Intan untuk menemukan expert yang sesuai dan bersedia membantu penelitian tersebut.

Intan pun harus mendapatkan data dari kantor pusat di Gresik kota, sedangkan IPAM Legundi sendiri terletak pada perbatasan Gresik dengan Sidoarjo. Dalam sehari, Intan dapat bolak balik ke dua tempat tersebut untuk menemui pihak narasumber dan keperluan data. Dengan menyelesaikan skripsi ini, Intan merasa bahwa menjaga kelestarian sumber air merupakan suatu urgensi yang harus segera untuk diberi solusi. "Kita hidup dengan air, tanpa air kita tak mungkin hidup sewajarnya. Kita hidup tidak lepas dari air, maka dari itu ajakan untuk hemat dan menjaga air dari pencemaran itu sangat penting." pesan Intan.

Selain itu Intan juga menyadari bahwa GSCM tidak hanya dapat diterapkan untuk kesadaran terhadap air, tapi kesadaran bahwa ketika mempunyai usaha yang melibatkan faktor lingkungan, maka seharusnya harus memikirkan solusi dan perhatian khusus terhadap pelestarian lingkungan terkait. "Usaha yang terus berkembang itu tidak selalu mengakibatkan kerusakan lingkungan, akan tetapi harus seimbang antara pengembangan usaha dan penjagaan lingkungan," tutupnya. (**as/yan**)

# MALVIN PIERO

Melihat Mahasiswa Suka Berbelanja,  
Malvin Tertarik Menjadikannya  
sebagai Topik Skripsi



Perilaku pembelian kompulsif adalah kondisi dimana konsumen cenderung suka membelanjakan uang untuk membeli barang meskipun barang tersebut tidak mereka butuhkan. Tentu hal ini disebabkan oleh beberapa faktor yang kemudian menjadi objek yang diteliti oleh Malvin Piero pada skripsinya.

Mahasiswa Manajemen Bisnis angkatan 2014 yang akrab dipanggil Malvin ini mengambil beberapa faktor untuk diteliti, yaitu promosi penjualan dan pembayaran non-tunai sebagai faktor eksternal, serta lingkungan sosial dan kondisi keuangan sebagai faktor internal.

Judul skripsi yang diangkat adalah *Pengaruh Penjualan, Pembayaran Non-Tunai, Lingkungan Sosial, Dan Kondisi Keuangan Terhadap Compulsive Buying Mahasiswa Di Surabaya*. “Manajemen pemasaran itu bidang studi yang menarik karena bersifat dinamis. Aktivitas pemasaran berkembang mengikuti perubahan zaman.” Ujar mahasiswa yang tertarik dengan objek perilaku konsumen ini.

Judul skripsi yang telah disiapkan dari semester enam ini membutuhkan kajian pustaka dari jurnal penelitian sebelumnya, pengumpulan data objek penelitian yaitu mahasiswa Surabaya, serta pengolahan data dengan program terkomputerisasi. Data yang terkumpul sebanyak 575 data valid dari 942 responden yang dikumpulkan melalui kuisioner *online*. Menurut Malvin, pengumpulan data membutuhkan waktu dua minggu karena kuisioner *online* mudah untuk disebar. Beruntungnya, objek penelitian skripsinya merupakan mahasiswa yang mayoritas selalu *online* dengan telepon pintarnya. Hasil pengolahan data tersebut menunjukkan faktor yang mempengaruhi pembelian kompulsif mahasiswa Surabaya meliputi promosi penjualan, pembayaran non-tunai, dan kondisi keuangan. Sedangkan untuk lingkungan sosial justru tidak berpengaruh.

Promosi penjualan yang dilakukan oleh bisnis dapat mempengaruhi pembelian konsumen, misalnya potongan harga dan promo lainnya dapat mendorong konsumen untuk membeli produk. Pembayaran non-tunai juga membuat pembelian lebih mudah. Selain itu pembayaran non-tunai kerap digabungkan dengan promosi penjualan, sehingga mendorong konsumen menjadi kompulsif. Kondisi keuangan juga berpengaruh pada perilaku pembelian kompulsif dimana dalam kondisi keuangan yang baik konsumen akan lebih berpeluang menjadi pembeli kompulsif.

Dalam proses pengerjaan skripsi yang berlangsung sekitar delapan bulan, Malvin pernah mengalami kebuntuan dalam menemeukan *tools* yang tepat untuk mengolah data. Namun hal itu tidak berlangsung lama setelah berkonsultasi bersama dosen pembimbing Pak Berto Mulia Wibawa, S.Pi., MM dan Pak Satria Fadil Persada, S.Kom, MBA, PhD. Selain bimbingan, Malvin kerap berdiskusi dengan teman-temannya yang juga mengerjakan skripsi dengan topik manajemen pemasaran.

Mahasiswa yang berencana melanjutkan studi S2 ke Taiwan ini beranggapan bahwa skripsi adalah proses yang mau tidak mau harus dilalui mahasiswa sehingga hanya perlu dinikmati. Banyak pengalaman yang ia dapatkan selama mengerjakan skripsi, termasuk mengumpulkan revisi skripsi langsung ke rumah Pak Berto. Membangun budaya diskusi kritis dan *brainstorming* ide bersama teman-teman. Disamping menambah wawasan untuk topik skripsinya, kegiatan ini juga membuat Malvin lebih bersemangat. Selain mengerjakan skripsi, Malvin juga berusaha meningkatkan TOEFL-nya dan juga mencari pekerjaan. (tia/fdl)



MANAJEMEN  
BISNIS



**ITS**  
Institut  
Teknologi  
Sepuluh Nopember



ESME



BAS



**IMPROVE**  
YOUR IDEA



**BMSA**  
BINA MASA